



Passion for innovation

Als Unternehmen der international agierenden TASI-Group steht innomatec für **Innovation**, **Maschinen** und **Technik**. Wir entwickeln und fertigen individuelle, intelligente Lösungen im Bereich der Funktions- und Dichtheitsprüfung für namhafte Kunden u.a. aus der Automobil-, Medizintechnik-, Hausgeräte- und Heizungs-/Sanitärindustrie. Ihre elektrische Zahnbürste, Bremsleitung, Spülmaschine oder Heizungspumpe wurden zum Beispiel mit unseren Anlagen geprüft.

Business Development Manager (m/w/d) - Medizintechnik

Das können Sie von uns erwarten

- Anspruchsvolle, abwechslungsreiche Aufgaben mit eigenem Gestaltungsspielraum
- Umfangreiche Einarbeitung und individuelle Karriereplanung mit eigenem Weiterbildungsbudget
- Flexible Arbeitszeiten, die zu Ihnen passen (Gleitzeitmodell) und Möglichkeit für Homeoffice
- Krisensicherer Arbeitsplatz
- Attraktive soziale Leistungen, u.a. betriebliche Altersvorsorge, vermögenswirksame Leistungen, kostenfreie Getränke

Ihre Aufgaben

- Kontinuierliche Entwicklung und Umsetzung von Strategien zur Ansprache und Durchdringung von Kunden aus der Medizinbranche mit dem Ausbau des medizinischen Kundenstamms, u.a. auf Messen und Fachausstellungen
- Sie unterstützen bei der Umsetzung der jährlich festgelegten Verkaufsziele, identifizieren Zielkunden und beraten Interessenten leidenschaftlich gern lösungsorientiert zu ihren Bedarfen
- Durch Ihre detaillierten Bedarfsanalysen und Marktbeobachtungen sind Sie jederzeit bestens gerüstet um Trends zu erkennen und Geschäft zu generieren und überzeugen durch die Bereitstellung von professionell-aufbereiteten Benchmarking-Material
- Bei der Gestaltung von Produktentwicklungsgruppen und verkaufsfördernden Maßnahmen bringen Sie Ihre Ideen mit ein und arbeiten eng mit den Teams aus Vertrieb, Marketing und Technik zusammen um die Umsatz- und Neukundenentwicklungsziele sicherzustellen

Darum Sie

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium mit Schwerpunkt Ingenieurwissenschaften oder eine vergleichbare Qualifikation
- Sie begeistern sich leidenschaftlich für den Verkauf und haben mind. 5 Jahre Berufserfahrung im Umgang mit Kunden der Medizintechnik in den Bereichen Vertrieb, Applikationen und Kundensupport
- Ausgeprägte Vertriebsaffinität und nachgewiesene Erfolgsbilanz bei der Neukundenakquise können Sie vorweisen
- Bei den Kunden vor Ort fühlen Sie sich am wohlsten, daher freuen Sie sich auf eine reiseintensive Gestaltung Ihrer Tätigkeit im Raum Süddeutschland
- Betriebswirtschaftliche Auswertungen sind Ihnen vertraut und Dokumentationen über Mitbewerberverhalten, Verkaufsförderungs- und Werbemaßnahmen, Sonderaktionen, Marktanteile, Angebotsstatistik, Lieferzeiten und Produktrends haben Sie für die Vertriebsleitung immer parat
- Sie besitzen eine ausdrucksstarke Kommunikationsfähigkeit in deutscher und englischer Sprache
- Sie arbeiten selbstständig und treiben leidenschaftlich die Geschäftsentwicklung voran, deren Ergebnisse Sie eindrucksvoll und wortgewandt präsentieren
- Persönlich sind Sie ein kreativer Problemlöser mit rascher Auffassungsgabe, Entscheidungsfreude und hoher Flexibilität
- Sie haben einen hohen Qualitätsanspruch an Ihre eigene Arbeit und agieren dabei kostenbewusst und ergebnisorientiert

Hat diese herausfordernde und verantwortungsvolle Position Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftige Bewerbung unter Angabe des frühestmöglichen Eintrittstermins und Ihrer Gehaltsvorstellung.